



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

CAMPUS IV

La Influencia de la Gestión de Compras
en la Rentabilidad en la
empresa IAAL Construcciones en Tapachula, Chiapas.

T E S I S

Que para obtener el Grado de
Maestro en Administración con terminal en Finanzas

Presenta:

Mario Martin López Flores 11041015

Directora de Tesis

Dra. Alma Leslie León Ayala

Tapachula, Chiapas abril de 2024



UNIVERSIDAD AUTONOMA DE CHIAPAS
FACULTAD DE NEGOCIOS C-IV
COORDINACIÓN DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO



Tapachula, Chiapas.
Abril 10 de 2024.
Oficio No. CIP/169/2024.

C. López Flores Mario Martin
Presente.

Por este medio se le informa que, en virtud de haber obtenido los votos aprobatorios del Comité Tutorial del Programa PIGA, como requisito parcial para su examen de grado de la **Maestría en Administración con Terminal en Finanzas**, la Dirección a mi cargo tiene a bien autorizarle la **Impresión de la Tesis**, denominada: **"La influencia de la gestión de compras en la rentabilidad en la empresa IAAL Construcciones en Tapachula, Chiapas"**, asesorado por la **Dra. Alma Leslie León Ayala**.

Sin más de momento, aprovecho para enviarles un cordial saludo.

ATENTAMENTE
"POR LA CONCIENCIA DE LA NECESIDAD DE SERVIR"


Dr. Gilbaldo Hernández Cruz
Director.



C.c.p. Archivo y minutarío.

Tel.: 62-5-11-66, 62-5-17-23, 62-6-83-72
Carretera a Puerto Madero Km. 1.5 | Tapachula, Chiapas, México. C.P. 30700 | www.negocios.unach.mx



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS
 SECRETARÍA ACADÉMICA
 COORDINACIÓN DE BIBLIOTECAS UNIVERSITARIAS



Código: FO-113-05-05

Revisión: 0

CARTA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LA TESIS DE TÍTULO Y/O GRADO.

El (la) suscrito (a) Mario Martin López, Autor (a) de la tesis bajo el título de "La Influencia de la Gestión de Compras en la Rentabilidad en la empresa IAAL Construcciones en Tapachula, Chiapas," presentada y aprobada en el año 2024 como requisito para obtener el título o grado de Maestro en Administración con terminal en Finanzas, autorizo licencia a la Dirección del Sistema de Bibliotecas Universidad Autónoma de Chiapas (SIBI-UNACH), para que realice la difusión de la creación intelectual mencionada, con fines académicos para su consulta, reproducción parcial y/o total, citando la fuente, que contribuya a la divulgación del conocimiento humanístico, científico, tecnológico y de innovación que se produce en la Universidad, mediante la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Consulta del trabajo de título o de grado a través de la Biblioteca Digital de Tesis (BIDITE) del Sistema de Bibliotecas de la Universidad Autónoma de Chiapas (SIBI-UNACH) que incluye tesis de pregrado de todos los programas educativos de la Universidad, así como de los posgrados no registrados ni reconocidos en el Programa Nacional de Posgrados de Calidad del CONACYT.
- En el caso de tratarse de tesis de maestría y/o doctorado de programas educativos que sí se encuentren registrados y reconocidos en el Programa Nacional de Posgrados de Calidad (PNPC) del Consejo Nacional del Ciencia y Tecnología (CONACYT), podrán consultarse en el Repositorio Institucional de la Universidad Autónoma de Chiapas (RIUNACH).

Tuxtla Gutiérrez, Chiapas; a los 22 días del mes de Abril del año 2024.

Mario Martin López

Nombre y firma del Tesista

Agradecimientos

En primer lugar, doy gracias a Dios por permitirme alcanza una meta más.

Gracias a la UNACH al permitirme concluir mis estudios.

Gracias Dra. Alma Leslie León Ayala, su apoyo ente este proceso fue importante para alcanzar mis metas.

A mis compañeras de generación Karen e Ili por su apoyo en este recorrido.

Y finalmente, pero no por eso menos importantes a los Instructores del programa PIGA

Dedicatoria

A Papá, Mama, mi hermano Carlos que han estado conmigo y siempre me han apoyado, sin ellos esto no fuera posible.

A mi esposa Damaris, a mis hijos Vale y Pepe por impulsarme a ser mejor persona y siempre apoyarme.

Índice

Resumen	
Introducción	
Capitulo I. Marco Teórico	17
1.1. Historia de las Empresas Constructoras	17
1.1.1. Empresas Constructoras	18
1.2. Concepto de Compras	19
1.3. Sistema de Gestión de Compras	19
1.3.1. Objetivos del Sistema de Gestión de Compras.	20
1.4. Proceso de Sistema de Gestión de Compras	21
1.4.1. Etapas del Proceso de Sistema de Gestión de Compras	21
1.5. Estrategias de Compras.....	24
1.6. Políticas de Compras	26
1.7. Teoría del consumidor	27
1.8. Rentabilidad	29
1.8.1. Ventajas de rentabilidad	30
1.8.2. Rendimiento en el área de compras	31
1.8.3. Indicadores básicos para medir el rendimiento de compras.	32
1.8.4. Relación entre Rentabilidad y Compras.....	33
Capitulo II. Metodología de la investigación	36
2.1. Selección y definición del tema	36
2.2. Problemática de la investigación.....	36
2.3. Justificación de la investigación	37
2.4. Relevancia, Factibilidad y Pertinencia de la investigación	38
2.4.1. Relevancia	38
2.4.2. Factibilidad.....	38
2.4.3. Pertinencia	38
2.5. Objetivo de la investigación.....	38
2.5.1. Objetivo General.....	38
2.5.2. Objetivos Específicos.....	39
2.6. Aspectos metodológicos de la investigación	39

2.6.1. Enfoque metodológico	39
2.7. Técnicas de investigación	40
2.7.1. Entrevista	41
2.7.2. Encuesta	42
2.8. Estrategia metodológica.....	43
Resultados y Discusión	45
Conclusiones.....	62
Referencias	66

Índice de Figuras

	Pág.
Capítulo I. Marco Teórico	
Figura 1. Esquema que representa el tiempo que transcurre entre la requisición y la utilización del material.....	24
 Resultados y Discusión	
Figura 1. ¿La empresa IAAL Construcciones cuenta con un Proceso de Sistema de Gestión de Compras establecido?.....	45
Figura 2. ¿Cuenta con formatos de control adecuados para el área de compras?.....	46
Figura 3. ¿Considera el tiempo de almacenamiento del área de compras adecuado para la vida útil del material?.....	47
Figura 4. ¿El área de compras calcula y analiza la rotación de inventarios?.....	48
Figura 5. ¿Los cambios políticos afectan los precios de los materiales de construcción?.....	49
Figura 6. ¿Cuentan con el personal suficiente para desarrollar el Proceso de Compras?.....	50
Figura 7. ¿El cambio climático afecta el tiempo de vida de los materiales?.....	51
Figura 8. ¿Manejan Estrategias de compras para adquirir el material solicitado?.....	52
Figura 9. ¿Considera que las Estrategias de compras empleadas brindan beneficios financieros a la empresa?.....	53
Figura 10. ¿Considera el área de compras, inventario y almacén trabajan en conjunto para alcanzar las metas de la empresa?.....	54

Resumen

La siguiente investigación denominada *La Influencia de la Gestión de compras en la Rentabilidad en la empresa IAAL Construcciones en Tapachula, Chiapas*, nace al observar en los últimos años constantes variaciones de precios en los productos destinados al ramo de la construcción, provocando pérdidas económicas derivados de un inventario desactualizado, Sistema de Gestión de Compras y almacén no acorde a las necesidades de la constructora; situación que se ve reflejado en la empresa IAAL Construcción al ver una disminución de sus ingresos, detectando en el área de compras una fuga de recursos al no contar con los procesos adecuados para desarrollar una gestión de compras eficiente y eficaz que permita aumentar la Rentabilidad de la constructora; su objetivo es Determinar la influencia que tiene el Sistema de Gestión de Compras en la Rentabilidad de la Empresa IAAL Construcciones en Tapachula, Chiapas, con apoyo de los objetivos específico se analizó el Sistema de Gestión de Compras que manejan actualmente, se detectó los factores internos y externos que disminuyen la eficacia y eficiencia del área de almacén, y finalmente conocer la Estrategias de compras que aplica la empresa IAAL Construcciones; para este trabajo se empleó el procedimiento cualitativo con enfoque de estudio de caso, utilizando los instrumentos de medición denominados Encuesta y Entrevista, obteniendo resultados como; en un 60% empleados del área de compras comentan que IAAL Construcciones no tiene un Sistema de Gestión de compras adecuado a sus necesidades y demandas del campo, en un 40% establecen que la razón es porque no cuenta con formatos de control adecuados

para el área de compras pero consideran que se podrían mejorar dichos formatos, analizando en un 50% el área de compras no calcula la rotación de inventarios siendo esto las causas internas que aquejan la rentabilidad en la constructora, así mismo, IAAL Construcciones no cuenta con el personal suficiente para realizar las funciones correspondientes al área de compras, dado que en repetidas ocasiones este mismo personal realiza funciones de almacén e inventarios, independiente de sus actividades correspondientes al área de compras, replantearse las Estrategias de compras que se emplean, analizando detalladamente su lista de proveedores, las facilidades de pago y los beneficios que les brindan; concluyendo con ello la confirmación de la interrogante de investigación que se trazó en dicha indagación, demostrando que la Rentabilidad en la empresa IAAL Construcciones se ve afectada tanto positiva como negativa a causa del Sistema de Gestión de compras con el que cuentan actualmente, por ello considero que la aportación de esta investigación es brinda a los directivos de la empresa IAAL Construcciones, un panorama de cómo se relaciona el Sistema de Compras que se maneja hoy en día con los altibajos en la Rentabilidad de la constructora, aconsejando invertir en buen Sistema de Gestión de Compras para obtener una rentabilidad equilibrada, alcanzando el éxito, a través de la eficacia y eficiencia de sus áreas.

Introducción

La siguiente investigación denominado *La Influencia de la Gestión de compras en la Rentabilidad en la empresa IAAL Construcciones de Tapachula, Chiapas*, nace al observar en los últimos años la disminución de sus ingresos, detectando en el área de compras una fuga de recursos al no contar con los procesos adecuados para desarrollar una gestión de compras eficiente y eficaz que permita aumentar la Rentabilidad de la constructora.

De acuerdo con Ramírez y Gaselita (2019) y su análisis *La Gestión de Compras y su Influencia en la Rentabilidad de la Constructora Novo Home Sac, San Borja, Lima – 2019* planteó a través comprobar la relación existente entre la gestión de compras con la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019.

En este estudio trazado el proceso metodológico fue aplicado a través del esquema colateral no experimental de tipo descriptivo explicativo causal, el método hipotético-deductivo; 40 practicante del departamento de compras constituye la población, con ello se forma la muestra tipo de muestreo censal. Posterior al proceso e interpretación de la información, se evidencio una enorme analogía positiva de 0.772% entre la gestión de compras y la rentabilidad, con un porcentaje menor al 0.05 delineada en el estudio.

De tal forma se estableció que la rentabilidad se encuentra exhibida en un 59.7% por el trabajo de compras ejecutada por la empresa. De esa forma, se viabiliza la

objección de la H0 y, el consentimiento de la H1; demostrado que el servicio de compras interviene de carácter relevante en la rentabilidad de la asociación Constructora Novo Home SAC (p. 9)

Otra investigación que sustenta este trabajo es De la cruz (2023) denominada *Gestión del proceso de compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Alcal Perú SAC 2020*, en ella se determina la relevancia que tiene para las organizaciones la gestión adecuada del proceso de compras, debido a que avala el apropiado suministro, calidad, seguridad, que se logra apreciar en los márgenes de ganancia.

A través de dicha investigación se evaluó la gestión del proceso de compras y se determinó su incidencia en la rentabilidad de la empresa Alcal Perú SAC durante el periodo 2020, para ello se empleó un enfoque mixto, de tipo aplicada y nivel descriptivo, la técnica para la cogida de información fue: entrevista aplicadas al gerente general y gerente de compras, con la finalidad de obtener un análisis documental correspondiente al área de contabilidad de la empresa AlcalPerú SAC.

Al final, se detectaron faltas particularmente en los 4 subprocesos que lo integran, que en el periodo 2020 ha afectado la rentabilidad de la empresa (p. 10)

Otra investigación es la realizada por Carcaño, Zaragoza y González (2009) en su trabajo denominado *La administración de los materiales en la construcción*, en ella se estableció que el movimiento de edificar reside en manejar el recurso humano y las máquinas con la intención de transformar materiales en obras de industria y arquitectura. La dirección de los materiales integra las directrices de

programación, contrato, solicitud, admisión, surtido, uso, resurtido, liquidación y control.

Esta variedad de procesos, la diversidad de materiales, la indagación que se obtiene y la colaboración de empresas de giro diferente a la constructora, hace que la gestión de los materiales sea complicada, por lo que es trascendente alcanzar el fenómeno y contar con procedimientos reglamentados (p. 1)

Esta investigación es justificable dado que como estudiante de la maestría en administración con terminal en finanzas y parte del equipo del área de compras de la empresa IAAL Construcciones en algún momento, consideró oportuno apoyar en la reducción de las pérdidas económicas y de material que hoy en día tiene la constructora lo cual provoca un desequilibrio en sus ingresos, resaltando la relevancia de adquirir un Sistema de Gestión de Compras idóneo. Vanguardista y tecnológico que sea capaz de enfrentar riesgos como las crisis del COVID-19 que en los últimos años se presentó y que obligo a muchas empresas cerrar al no tener una rentabilidad que les permitiera sostenerse en el mercado.

Atendiendo a la problemática que se presenta en el campo empresarial es indispensable contar con un Sistema de Gestión de Compras conveniente porque respalda el trabajo de la empresa y brindar seguridad a los clientes que su presupuesto se sujetara a lo establecido y presupuestado.

Derivado de las constantes variaciones de precios que se observan con respecto a los materiales de construcción, se han presentado pérdidas económicas al utilizar

inventarios obsoletos con procedimiento de gestión de compras y almacén diferente a las necesidades de la constructora.

Es por ello, que ante dicha problemática se considera la adquisición del sistema de gestión de compras conveniente donde se realice un control y gestión de los riesgos, esto favorece al éxito de la constructora, acrecentando la rentabilidad de la misma, además de diseñar estrategias que permitan elevar su lugar ante la competencia, formando un trabajo continuo de alternativas para elevar la rentabilidad de la empresa.

A través de este trabajo se alcanzó el objetivo general que fue determinar la influencia que tiene el Sistema de Gestión de Compras en la Rentabilidad de la Empresa IAAAL Construcciones en Tapachula, Chiapas, con apoyo de los objetivos específicos se analizó el sistema de gestión de compras que manejan actualmente, se detectó los factores internos y externos que disminuyen la eficacia y eficiencia del almacén, y finalmente conocer la Estrategias de compras que aplica la empresa IAAAL Construcciones.

Dicho trabajo se integra por los siguientes apartados:

Un resumen donde se plasman de forma sintetizada el objetivo de la investigación, la problemática, la metodología empleada, los resultados obtenidos y las conclusiones.

Otro apartado llamado Marco teórico, donde se desarrollaron temas como Antecedentes de las Empresas constructoras, Concepto de Compras, Administración de compras, Objetivos de la Administración de Compras, Proceso

de Compras, Estrategias de Compras, Políticas de Compras, Control de Compras, Almacén, Inventarios, Teoría del consumidor, Rentabilidad, Rendimiento en el área de Compras e Indicadores básicos para medir el Rendimiento de Compras, Eficacia y Eficiencia, Reseña histórica de la Empresa IAAL Construcciones

Un apartado más es el de Metodología el cual se integra por temas como Selección y definición del tema, Problemática de la investigación, Justificación, Relevancia, Factibilidad y Pertinencia de la investigación, Objetivos de la investigación, Aspectos Metodológicos, Enfoque Metodológico, Técnicas de Investigación, Diseño Metodológico y finalmente la Estrategia Metodológica.

Un tercer apartado denominado Resultados y discusiones, a través del cual se grafican los resultados derivados de haber aplicado el instrumento de recolección de datos, así mismo, se redacta la interpretación de dicha información, en la parte de la discusión se establecerán las limitaciones que se presentaron al realizar el presente trabajo también se hizo mención de investigaciones similares al tema investigado.

Un cuarto apartado de nombre Conclusión, donde se expone si los objetivos establecidos para este trabajo fueron alcanzados y respondidos por el investigador, se establece si realmente contar un buen Sistema de Gestión de Compras presentara un antes y un después en la Rentabilidad de la Empresa IAAL Construcciones.

Finalmente, las Referencias bibliográficas que dieron sustento al trabajo de investigación, entre las que se encuentran libros, Revistas, Informes, Antecedentes de trabajos sobre el tema investigado.

Capítulo I. Marco Teórico

En el siguiente capítulo se desarrollaron temas como Antecedentes de las Empresas Constructoras, Empresas Constructoras, Concepto de Compras, Sistema de Gestión de compras, Objetivos del Sistema de Gestión de compras, Proceso del Sistema de Gestión de Compras, Estrategias de compras, Políticas de Compras, Control de Compras, Almacén, Inventarios, Teoría del consumidor, Rentabilidad, Rendimiento en el área de compras e Indicadores básicos para medir el rendimiento de compras, Eficacia y eficiencia, Reseña histórica de la empresa IAAL Construcciones

1.1. Historia de las Empresas Constructoras

La construcción no es un tema reciente más bien es un tema que tiene sus orígenes en tiempos prehispánicos donde se construyeron pirámides, palacios, templos, entre otros, así como en la etapa virreinal entre el periodo 1521-1821, cuando los españoles se asentaron por un periodo determinado, sin embargo, en México la primer construcción que se realizó fue el Palacio Nacional, en tiempos modernos en México se dio después de la independencia de México, siendo las construcciones con mayor emblema la Catedral Metropolitana, Castillo de Chapultepec y Palacio de Bellas Artes (Chantel y Rodríguez, 2007).

En la década de los 40 la población que se dedicaba a esta actividad solo representaba el 1.8%

Fue entre 1950-1968 que se inaugura la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción, ente sus principales usuarios figuraban el Gobierno Federal, Gobiernos de los Estados e Iniciativa privada (Serpell y Alarcón, 2013).

En 1968 debido al magno evento del cual México fue sede, las olimpiadas, se empezó un trabajo de construcción masivo dando auge a estas empresas, así mismo, se inician los trabajos de construcción del tren subterráneo.

Entre 1970-1981 debido al crecimiento que presentaban las Empresas Constructoras el país vivió una época de crecimiento económico superior al Producto Interno Bruto (PIB)

Así mismo, en 1981 la industria de la Construcción Nacional en México inicia actividades con pequeñas aportaciones parte del gobierno en trabajos públicas, aplicando el conocimiento adquirido de técnicos extranjeros que se empleaban con anterioridad para realizar las construcciones dentro de nuestro país.

El sector construcción de vivienda en México se fortaleció entre 2000 y 2012, cuando se efectuó una política de subsidios, dando fuerza a las empresas constructoras. Esto permitió que este sector se hiciera presente en la economía de México (Serpell y Alarcón, 2013).

1.1.1. Empresas Constructoras

De acuerdo con el concepto de (García, 2019) una Empresa Constructora es la organización encargada de fabricar, constituida por recursos económicos y el trabajo, su giro principal se enfoca al servicio del Bien Común, con la finalidad de generar ganancias .

Los bienes se dan como resultado de una correcta administración, pero no es el único factor también se toma en cuenta los factores humanos y morales, significativos a largo plazo.

Dentro de las obligaciones de la Constructora se encuentra (García, 2019):

- Realizar un proyecto de acuerdo a un presupuesto, normativas de ley, de seguridad industrial, con materiales de calidad que garantice la calidad de la obra.
- Contar con el personal capacitado y certificado para realizar y supervisar la obra a realizar.
- Tener el personal completo que requiere la construcción de un proyecto.
- Trabajar con material de calidad.
- Solicitar los permisos necesarios para comenzar las acciones de construcción
- Cumplir con los tiempos establecidos

1.2. Concepto de Compras

El concepto de Compras se refiere a la actividad de conseguir un material con la calidad adecuada, costo, tiempo y lugar correcto, también se conoce como adquisiciones, abastecimiento o producto, que incluye el control de inventario y almacén (Del río, 2002).

1.3. Sistema de Gestión de Compras

A través del área o departamento de compras se busca tener una planeación que permita administrar y sistematizar las actividades de la adquisición de materiales, productos, y servicios.

El sistema de gestión de compras busca realizar de forma adecuada la adquisición de productos y servicios escogidos en dicha área, entre sus funciones se encuentra la recepción adecuada de la compra y el pago de la misma, es decir, adquirir los recursos de manera eficaz y a tiempo (Leenders, 2015).

Su principal función es confirmar el suministro eficiente de los recursos necesarios para la empresa.

1.3.1. Objetivos del Sistema de Gestión de Compras.

A continuación, se describen algunos objetivos que persigue el sistema de gestión de compras (Mercado, 2012):

- Certificar procesos
- suministro continuo de materias primas para no interrumpir una producción. El tiempo de inercia de los equipos y del personal incrementa los costes y disminuye los ingresos al reducir los volúmenes de producción.
- Mantener un pequeño inventario de materias primas que deje permanecer produciendo bienes durante una etapa de tiempo si no hay suministro.
- Investigar, examinar y elegir los proveedores con los costos más bajos y que cumpla con los requisitos de calidad
- El equipo de compras considera la durabilidad, el aspecto del producto o la exactitud de entrega del producto.
- Conseguir productos y servicios transformadores que ofrezcan una ventaja competitiva al negocio.

1.4. Proceso de sistema de gestión de compras

Emplear un sistema de gestión de compra requiere llevar a cabo una serie de pasos desde su inicio hasta el término, esto demanda de investigación, aportaciones de diversos departamentos, convenios y facturación, empleando cotizaciones de compra, analizando cual da mayor beneficio para realizar la obtención de bienes y servicios a través de la cadena de suministro (Montoya, 2014).

En otras palabras, el Proceso de Sistema de Gestión de Compras se inicia a través de una solicitud de material, se comunica a almacén si se cuenta con el material, en caso de no tener el material, se procede a solicitar una cotización con los proveedores, se espera a obtener las cotizaciones y se somete a análisis, una vez decidió a quien se le compra, se ejecuta el pago correspondiente, se solicita factura de la compra, se rastrea tiempo de entrega, se recibe el material solicitado, se verifica el estado del materia, se entrega a almacén para su registro y finalmente se designa a la persona que solicito dicho material.

1.4.1. Etapas del Proceso de Sistema de Gestión de Compras

A continuación, se mencion los pasos que se deben seguir en un proceso de compras (Sangri, 2014):

Se recibe *solicitud de material*, es decir, el material que se requiere para la realización de un proyecto.

Se *verifica con almacén* si tienen en existencia el producto, y la cantidad que tienen de dicho material

Solicitud de cotización, en esta primera etapa la empresa tener claro cuáles son sus necesidades de compra, a su vez se dividen en:

- Internas: se refiere a equipos, mobiliario, maquinaria, materias primas, etc., que sean necesarias para el desarrollo y funcionamiento de la empresa.
- Externas: son aquellas que se requiere de acuerdo a lo que el cliente solicita, estas varían entre un cliente y otro.

Descripción de las características del producto, aquí se deben establecer las cualidades y demás requisitos que se necesite para ejecutar el trabajo, para ello se debe dar respuesta a dos grandes interrogantes (Sangri, 2014).

¿El producto es estándar o complejo? Si fuera un producto complejo es necesario que sea un experto quien defina las características del producto, además de no pasar por alto supervisar el precio, tiempo de entrega, resistencia que permita que su trabajo cuente con calidad.

¿Cuáles son los componentes centrales del producto y cuáles se pueden estandarizar? En esta interrogante se debe estudiar aspectos técnicos, detectar cuales son los materiales que son indispensable para el trabajo y cuales pueden esperar para su compra, es decir, que el momento de compra de dichos productos secundarios no afecte la calidad y desarrollo de las actividades.

Esto permite determinar si los materiales secundarios se puedan modificar o fabricar y ello no afectaría la calidad del trabajo (Sangri, 2014).

Redacción de las especificaciones, en este apartado se analiza el tipo de obra que se va a construir y si el material que se va a emplear se deberá solicitar a través

de licitación, en dichas licitaciones se detalle lo más posible cada una de las características de los productos a cotizar, para analizar las propuestas y una vez tomada la decisión iniciar con la compra, esto garantiza que todo lo que se empleará en dicha obra no tendrá variación de precios.

Abastecimiento de proveedores, toda empresa debe contar con un listado de proveedores, a los cuales se les cotiza los materiales y lograr con ello elegir el que mejores precios oferte.

Con productos que se compran cotidianamente, se debe tener establecido una lista de proveedores regulares donde se contemple precios y tiempo de entrega, con aquellos productos que son solicitados de forma especial se aprecia que el proveedor pueda brindar asesoría técnica, confianza en el producto y que se tenga la seguridad de que en casos de emergencia al ser un producto nuevo siempre se podrá contar con el proveedor (Sangri, 2014).

Así mismo se hace una investigación de los proveedores nuevos en los que se incluye la situación económica de la empresa, presupuestos de negocio, los recursos productivos y el posicionamiento competitivo del proveedor.

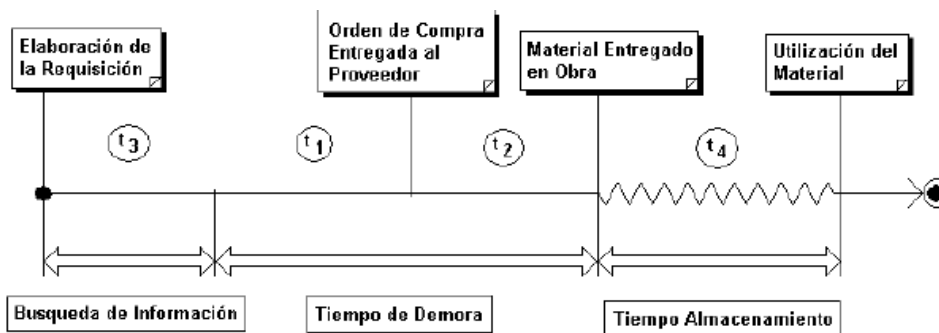
Orden de compra, una vez establecido quien será el proveedor a quien se le compra el material, se solicita el material cotizado.

Entrega y recibo, realizada la compra el distribuidor corresponderá girar la mercancía a la dirección requerida. Cuando la mercancía llegue a su destino esta deber ser recibida por personal de la empresa, revisada para verificar que concuerden con lo que se requirió y que sean de calidad (Sangri, 2014).

Finalmente se realiza el *pago de Factura al distribuidor*, al enviar el producto, el vendedor emite una factura, que se envía junto con la mercancía o se gira por separado.

Figura 1

Esquema que representa el tiempo que transcurre entre la requisición y la utilización del material



Nota. En la siguiente imagen se observa la importancia de proyectar bien las cantidades de compra, dado que si esta no alcanza se debe adquirir nuevamente material con variaciones de precio y en ocasiones con similitudes en sus características.

1.5. Estrategias de Compras

Una Estrategia de compras de acuerdo (Carmona, 2021) es un acumulado de instrucciones y prácticas acorde a una clase de dispendio consideradas y tratadas con el propósito de obtener los objetivos diseñados para dicha categoría

Las metas a las aspiran las Estrategias de Compras son (Carmona, 2021):

a) Disminución del Gasto a través de mejores descripciones, cuantías, costos, términos, etc.

b) Optimizar el Periferia de Conflicto

c) Perfeccionar el precio transaccional y prontitud de contestación

Las Estrategias de Compras reside en una cadena de procesos que son vitales para que la empresa coloque las materias primas o productos que requiere, a continuación, se establece los pasos a seguir de acuerdo con (Viveros y Ligia, 2017).

- Elección de proveedores

Este punto considera criterios de mercado tales como costo, particularidad de los productos, alternativas de pago o crédito, cercanía y reputación del proveedor.

- Presupuesto de solicitud

En este punto se consideran los niveles de stock tanto mínimo como máximo, con ello no faltara ni sobrara material, evitando se vea afectado tiempos y calidad en el producto.

- Programación de órdenes de compra

Aquí el personal debe tener un inventario completo de su stock para determinar los montos y tipos de materiales que se van a comprar, esto permitirá tener siempre un control de productos asegurando contar con existencia en todo momento (Viveros y Ligia, 2017).

- Documentos relacionados con las compras

Este apartado considera aquellos documentos que avalan una compra, como lo es su solicitud de pedido, cotizaciones, orden de compra, pago, factura, hoja de

recepción de mercancía, una vez que los productos sean recibidos por parte de la empresa, esta debe realizar su función verificar que el producto este completo, ingresarlo al inventario y etiquetarlo para su ubicación.

1.6. Políticas de Compras

Entendemos por Política de Compras al proceso que establece las consideraciones para obtener provisión, requerimientos para los distribuidores, los tiempos de entrega, periodos de liquidación, adquisiciones adelantadas y otros aspectos.

A través de las Políticas de Compras se enuncia criterios habituales para adquirir los materiales que solicita la empresa para su actividad. Los criterios universales que se proponen son: determinar el monto de la inversión, el material que se desea comprar y con quien se va a realizar la compra.

Establecer Políticas de Compras permite que se crea un vínculo entre proveedor y empresa, donde se resalte la responsabilidad de la empresa con sus proveedores en el proceso de compra, haciendo valor los criterios básicos y continuar manteniendo ese compromiso entre ambas partes (Zabala, 2017).

Los pasos para una Política de Compras de acuerdo con (Carmona, 2020) son:

Áreas de suministro: en ella se determina las características de materiales que solicita la compañía.

Descripciones de la mercadería. El material que se compra cuenta con todas las características que se requieran para una obra.

Listas de costos y calidad. Tener un rango de precios por material de acuerdo a la calidad del mismo.

Operaciones. En este punto se realizan los siguientes pasos:

Orden de compra.

Rastreo del pedido.

Admisión en el almacén

Detección de material dañado.

Solicitud de reposición de material dañado.

Pago y entrega. se establece el financiamiento de pagos para que la empresa no se descapitalice (Carmona, 2020).

1.7. Teoría del consumidor

Esta Teoría se aplica en todas las empresas, dado que les permite tomar decisiones de los precios de los materiales que la compañía requiere en ese momento, debido al enfoque económico establece que una compra debe realizarse a sus preferencias, ingresos y los precios (Solomon, 2018).

A través de ella se contempla que los consumidores tienen una serie de preferencias y al elegir qué comprar, buscan satisfacerlas lo mejor posible, así mismo, se considera que el consumidor final ya cuenta con un sondeo en relación al material, precio y calidad.

La Teoría del consumidor, explica como las diferenciaciones en los importes de los productos dañan su táctica de compra.

En la teoría del consumidor se estructura en siete pasos donde se expone los puntos a considerar por parte del consumidor para tomar una decisión de compra (Solomon, 2018).

Preferencias.

Los consumidores tienen preferencias pueden ser examinadas a través de la utilidad que el comprador puede obtener al elegir bien una compra.

Restricciones presupuestarias.

Consideran su presupuesto lo cual lo obliga a analizar las ventajas entre un producto y otro.

Utilidad marginal.

Esta va de acuerdo a la cantidad y precio que se desea adquirir de un producto (Solomon, 2018)

Curvas de indiferencia.

En ella se establecen todos aquellos detalles de cada uno de los productos, los beneficios económicos que otorgan y el presupuesto del consumidor, con estos tres datos el comprador debe tomar la mejor decisión posible.

Equilibrio del consumidor.

En este punto el comprador ya tiene su decisión y sabe que adquirir el producto satisface sus necesidades (Solomon, 2018).

Elasticidad precio de la demanda.

En ella se considera un aproximado que tanto puede variar un producto de un día a otro, estableciendo un mínimo y un máximo de variación de precio al momento de la compra.

Excedente del consumidor

En esta parte el consumidor decidió que el excedente del producto está dentro de su presupuesto y acepta comprarlo (Solomon, 2018).

1.8. Rentabilidad

El término Rentabilidad para un negocio se refiere al grado en el que una empresa consigue un beneficio positivo sobre su inversión, es decir, se utiliza para medir si realmente la decisión que se tomó sobre inversión le genera una utilidad o una pérdida (Caraballo, 2013).

A través de la Rentabilidad la empresa puede analizar si la inversión a realizar es favorable para el negocio, así mismo, permite conocer las debilidades de tu inversión, con ello, se pueden emplear alternativas que disminuyan el riesgo e incrementen los ingresos para la empresa.

Para determinar la rentabilidad del negocio, se debe calcular los ingresos netos de la empresa posterior se divide entre el total de activos para establecer un porcentaje tentativo de la rentabilidad del negocio, esto permite conocer si realmente la empresa está generando beneficios o no (Caraballo, 2013).

Al tener un monitoreo de la rentabilidad de la empresa o de un departamento en específico permite conocer las débiles de la misma, las decisiones equivocadas que no están siendo las adecuadas para la estabilidad económica de la empresa, identificarlo en un momento oportuno ayuda a convertir en grandes obstáculos para el éxito financiero a largo plazo.

1.8.1. Ventajas de rentabilidad

A continuación, se menciona algunas de las ventajas que tiene la rentabilidad (Caraballo, 2013):

Genera entradas: Admite crear recursos por medio de inversiones en diferentes activos mercantiles o negocios.

Incremento del capital: Al conseguir una rentabilidad positiva, se logra incrementar la propiedad industrial.

Variación de inversiones: La rentabilidad acepta transformar las inversiones en diversos activos económicos, lo que disminuye el peligro de pérdidas.

Incremento de ahorro: Al conseguir una rentabilidad positiva, aumenta la capacidad de reserva y consignar mayor capital a la inversión.

Aumento en la calidad de vida: La rentabilidad mejora algunos aspectos de vida al permitir la realización de planes industriales.

Captación de inversores: Una alta rentabilidad atrae inversores interesados en el proyecto con ello se incrementa la seguridad en la empresa o el capital.

Fortalecimiento de la economía: La rentabilidad ayuda a favorecer el sostenimiento de los recursos monetarios al crear fuentes de trabajo y extender la inversión en otros sectores.

Eventualidad de reinversión: Al lograr una rentabilidad, se permite realizar una reinversión en diferentes activos económicos generando ingresos en el futuro (Caraballo, 2013).

1.8.2. Rendimiento en el área de compras

El rendimiento de compras se utiliza como medida para establecer hasta qué punto la función del departamento o área de compras es justo de conseguir los objetivos y metas con el menor coste posible (Schiffman & Lazar , 2015).

Un factor clave es tener conocimiento del área, de sus inventarios, de su stock esto permitirá decidir que acciones ejecutar para el bien de la empresa, evitando con ello egresar recursos económicos innecesarios.

El rendimiento de las compras es significativo, porque dicho departamento ejerce un rol concluyente en el proceso de abastecimiento, que se refleja como resultado final en la productividad de toda empresa.

Uno de los principales aspectos del rendimiento de las compras es la eficacia.

Cuando se habla de eficacia de las compras, se refiere al grado de realización de las metas y objetivos establecidos, por ello es significativo que entre estos términos rentabilidad, compras y eficacia se realice una vinculación con los recursos planificados y los recursos reales necesarios para realizar las actividades.

El papel que juegan los proveedores determina el rendimiento de una empresa, es decir, que estos son el motor que brinda un mejor rendimiento de las compras (Schiffman & Lazar , 2015).

1.8.3. Indicadores básicos para medir el rendimiento de compras.

Los indicadores sirven para investigar, perfeccionar la vigilancia y el trabajo del Departamento de Compras (Galindo, 2018).

A continuación, se describen los indicadores empleados con mayor frecuencia:

Ventas sobre gasto: el más recomendable de utilizar.

Retorno de inversión: brinda datos estimados de recuperación de la inversión, posterior de haber consumado un egreso consignado a procesos o proyectos que otorguen ganancias.

Tiempo integral del proceso: Se concentra en considerar el flujo de un paso dentro de la acción de compras.

Claridad de procesos: es de los indicadores con mayor revolución en su análisis debido a que se encarga de medir la validez y legitimidad de los procesos que efectúa el área de compras.

Conteo de pedidos descalificados: a través del indicador se obtiene el ratio de reembolsos, el cual debe ser bajo si se desea generar una eficiencia.

Volumen de convenio y métodos elaborados por el comprador. En este indicador se mide el ahorro que se ha conseguido a pesar de la preferencia de mercado por material o servicio.

Promedio de proveedores asistentes por proceso y de rondas de negociación ejecutadas (Galindo, 2018).

1.8.4. Relación entre Rentabilidad y Compras

De acuerdo con la investigación que realizó (Paricahua, 2022), expresa con base en su indagación denominada Gestión logística y su relación con la rentabilidad de empresas constructoras, concluye que la gestión logística donde es parte el área de compras se encuentra directamente ligada con la rentabilidad de las empresas constructoras, dando asertividad a lo expresado por López León y Rivas Henckell (2020), quienes establecen:

Por otro lado, a través del examen no paramétrica de reciprocidad de Spearman, se manifestó la presencia de una similitud continua entre gestión, logística y rentabilidad, conviniendo con Apaza Tipo y Chura Vilcanqui (2021).

Por dicha razón, es oportuno aseverar que resulta vital la ejecución y práctica para el ahorro de costos y utilización de recursos que ya posee la empresa.

La comisión de compras es parte de la logística, la cual pertenece a la rentabilidad de las sociedades estudiadas. De esta forma, se demostró que, mientras no se usaba adecuadamente el registro de proveedores, compras oportunas y exactas, así como la aceptación de materiales en perfecto estado, se conseguían costos altos y con ello menor rentabilidad, ya que el recurso humano no estaba adecuadamente capacitado, concordando con Santos Chipana y Trejo Becerra (2020), quienes plantean la ejecución de equipos para la mejora de este proceso.

Asimismo, la gestión logística, reside en la ejecución de procesos y técnicas en la conexión, envío y colocación de productos que maneja una empresa, concordando con López, Melo y Mendoza (2021), quienes destacaron que un procedimiento logístico dirige eficientemente las rutas y acumulación de datos, bienes y servicios (pp. 71-72).

Otra investigación es el estudio denominado Las Compras en las Empresas.

Entendiendo su impacto en la rentabilidad, según Rodríguez (2016):

Una de las mejores experiencias durante mis 20 años de gestión en el área de compras, fue la mecánica de trabajo en donde como negociadora estratégica, laboraba en sinergia con el analista de costos de la categoría de gasto bajo mi responsabilidad. Los procesos de compra en esa empresa multinacional, incluían un análisis del impacto de los precios en los productos (contribución

marginal) y este ejercicio formaba parte, entre otras cosas, de la estrategia de precios y ventas de la empresa. No era por casualidad que esta empresa fuera líder en su sector a nivel mundial, por ello es importante la relación compras-rentabilidad.

Aunque varía dependiendo el tipo de empresa, el costo de materia prima, según el standard de la industria se estima alrededor del 40% del costo del producto. En ese sentido, este costo va directamente relacionado a la cantidad y al precio de compra.

Gestionar una compra desde su impacto al costo abre la puerta a la optimización de los recursos y a la generación de ahorros. Sirve como base a una efectiva toma de decisiones sobre la política de precios y ventas. Transparenta además nuestra gestión y obtenemos información valiosa para definir la política de abastecimiento: contratos vs. compras esporádicas, términos de pagos, importación vs. compra local, economía de escala, servicios adicionales, entre otras.

Tener en nuestras empresas profesionales capaces de llevar la gestión de compras a niveles estratégicos y que sean simultáneamente capaces de mantener una operación eficiente, es el reto de muchas organizaciones, especialmente en el ámbito local.

Capítulo II. Metodología de la investigación

En el siguiente capítulo se describen puntos como lo siguiente: Selección y definición del tema, Problemática de la investigación, Justificación, Relevancia, Factibilidad y pertinencia de la investigación, Objetivos de la investigación, aspectos metodológicos, enfoque metodológico, técnicas de investigación, diseño metodológico, estrategia metodológica.

2.1. Selección y definición del tema

La Influencia de la Gestión de compras en la Rentabilidad en la empresa IAAAL Construcciones de Tapachula, Chiapas.

2.2. Problemática de la investigación

Hoy en día el mercado empresarial, los negocios deben contar con un sistema de manejo adecuado a las necesidades de su organización y de las demandas que el mercado solicita, es por ello que contar con un sistema idóneo permite a la empresa continuar con sus funciones sin resentir la pérdida económica.

Toda empresa debe emplear un sistema de gestión de compras conveniente, que respalde el trabajo de la compañía y de igual forma brinde una atención apropiada a los clientes, adquirir materiales para la construcción tiene una desventaja dado que sus precios son variados, es por ello que al invertir en las compras se debe considerar aspectos como inventarios, almacén, tiempos, calidad

y cantidad, al no realizar una gestión de compras hace que se adquieran productos caros y en muchas ocasiones que lento tránsito.

La ausencia de una apropiada gestión de compras, se convierte en el uso de procesos errados que exponen la rentabilidad de una empresa, debido a que se efectúan acciones que generan grandes costos y egresos por concepto de compras que en determinado tiempo son llamadas “urgentes”, pero al analizarlo con detalle no era necesario realizar dicha acción.

Situación que se presenta en la empresa IAAL Construcciones en Tapachula, Chiapas, quien al no tener un sistema de gestión de compras adecuado ha visto en los últimos años la disminución de sus ingresos, detectando en el área de compras una fuga de recursos al no contar con los procesos adecuados para desarrollar una gestión de compras eficiente y eficaz que permita aumentar la Rentabilidad de la constructora.

2.3. Justificación de la investigación

La investigación tiene por finalidad determinar la influencia que tiene el Sistema de Gestión de Compras en la Rentabilidad de la Empresa IAAL Construcciones en Tapachula, Chiapas, de esta forma la empresa podrá enfocarse a nuevas acciones que permitan la cimentación y crecimiento de la misma

Como alumno de la maestría en administración con terminal en finanzas y parte en algún momento del equipo del área de compras consideró oportuno apoyar a reducir las pérdidas económicas y de material que hoy en día tiene la constructora y que hace que tenga un desequilibrio en sus ingresos.

2.4. Relevancia, Factibilidad y Pertinencia de la investigación

A continuación, se establecerá la relevancia, factibilidad y pertinencia de la investigación.

2.4.1. Relevancia

El tema es de suma importancia ya que nos permitió establecer la relación directa entre el Sistema de gestión de compras en la rentabilidad de la empresa, con ello se logrará llevar una inversión exitosa que permita el correcto funcionamiento de sus actividades y por ende el despeje financiero de la misma.

2.4.2. Factibilidad

Es un tema de interés por lo que el acceso a la información ha sido de manera fácil, a través de investigaciones por artículos de investigación, libros, documentos, páginas en internet, la experiencia de haber sido parte del manejo de la misma que apoyan el proceso, logrando desarrollar la siguiente investigación.

2.4.3. Pertinencia

El tema es pertinente a la Maestría en Administración con formación en Finanzas, porque se enfoca a determinar la relación entre la rentabilidad de una empresa a través de un correcto sistema de gestión de compras, esto permite a la brindar nuevas opciones de crecimiento económico a los empresarios.

2.5 Objetivo de la investigación

A continuación, se presentan los objetivos de esta investigación

2.5.1. Objetivo General

Determinar la influencia que tiene el Sistema de Gestión de Compras en la Rentabilidad de la Empresa IAAAL Construcciones en Tapachula, Chiapas

2.5.2. Objetivos Específicos

- Analizar el sistema de gestión de compras de la empresa IAAL Construcciones.
- Detectar factores internos y externos que disminuyen la eficacia y eficiencia del área de almacén.
- Conocer la Estrategias de compras que aplica de la empresa IAAL Construcciones.

2.6. Aspectos metodológicos de la investigación

Dentro de una investigación pueden desarrollarse muchas metodologías, en esta investigación se utilizó la metodología de investigación cualitativa a través del enfoque de estudio de caso, con apoyo de los instrumentos de medición denominados Encuesta y entrevista.

2.6.1. Enfoque metodológico

El método de investigación cualitativa refiere a la compilación de datos obtenidos a través de observa conductas nativas, disertaciones y réplicas abiertas, para después realizar la aportación de los mismos (León, 2019).

A través de este método los involucrados aprenden a desarrollar un modelo de investigación flexible, con diversos escenarios y ve a los individuos desde una perspectiva general, es decir, no se consideran parte sino un todo, estudiando desde sus orígenes hasta tiempos modernos (León, 2019).

De acuerdo con (León, 2019) la Metodología Cualitativa no solo es un acumulado de procesos para reunir fundamentos, es una cualidad de la interioridad

de los sujetos sociales y de las conexiones existentes con los alrededores y con distintos actores sociales.

Se eligió Estudio de caso dado que la investigación se realizará en la empresa IAAA Construcciones ubicada en la Ciudad de Tapachula, Chiapas.

El enfoque de Estudio de caso o análisis de caso se considera un examen integro de una etapa, cuestión o quizás los eventos que tienen lugar en un marco geográfico durante un periodo (Pérez, 2016).

Muchos autores coinciden en que un Estudio de Caso es una exploración procesual, ordenada y profunda de un caso en concreto.

Para (Merriam, 2018), ve al estudio de caso como algo individualista, representativo, heurístico e razonable, haciendo sencillo el estudio de inconvenientes prácticos o contextos concluyentes.

Algunos suponen el estudio de caso como un método, y otros como un bosquejo de la investigación cualitativa. Como dice (Yin, 2013), el estudio de caso no tiene diferenciación, permitiendo que se emplee en distintas disciplina para dar contestación a interrogantes de la investigación para la que se utilice.

2.7. Técnicas de investigación

La acogida de fundamentos hace referencia a la utilización de una gran variedad de técnicas y herramientas que se pueden emplear por el analista para realizar los sistemas de información, para este trabajo se emplearan la Encuesta que estará dirigido a 10 trabajadores que integran del departamento de compras y departamento de almacén, quienes son los encargados de realizar actividades de recepción de solicitud, cotizaciones, pago, monitoreo y revisión de entrega y

entrevista estructurada que se dirigió a los gerentes del área de compras, almacén y finanzas, debido a que estas tres áreas mantiene una relación directa entre ellas, al realizar una compras primeo se checa con almacén, posterior con el área de compras y finalmente con finanzas.

2.7.1. Entrevista

La Entrevista es uno de los instrumento que se emplea con mayor frecuencia, tiene como objetivo conseguir datos, sin embargo, gracias a su maleabilidad permite adquirir información con mayor profundidad, minuciosa, que inclusive el entrevistado y entrevistador no habían identificado, esto porque se ajusta al ambiente y peculiaridades del entrevistado (Diaz, Garcia, & Varela, 2018) .

De acuerdo con (Folgueiras, 2020) la entrevista es una técnica de acumulación de datos, empleada con frecuencia en los procesos de investigación, tiene un valor en sí misma. Su diseño se puede realizar desde dentro de una investigación o bien alrededor de un estudio sistematizado, en ambos sus características con iguales y persiguen los pasos adecuados de esta estrategia.

La entrevista estructurada sigue un estándar predefinido y un conjunto de preguntas que se repite con todos los participantes, su fin es apreciar de forma metodología las habilidades y aptitudes de cada uno de ellos, por lo que se les hacen las mismas preguntas y en el mismo orden (Rodríguez, 2019).

Es importante considerar que la entrevista se utilizan para (Blaxter, 2010):

- Alcanzar lo relevante para el entrevistado y atender en sus aportaciones.
- Permitir examinar los conocimientos, puntos de vista, ideas, etc. del entrevistado.

- Proveer información relevante y actualizada para su estudio y reconocer el potencial del fenómeno estudiado.

2.7.2. Encuesta

Se enfoca en la compilación informativa en relación con un porcentaje de la población a la que se le conoce como muestra, como: fichas habituales, acuerdos, indicaciones o consultas que faciliten interrogantes que abarquen diferentes áreas que brinden datos indispensables para el desarrollo de esta investigación (León, 2019).

De los más usados en el campo de la indagación social, que en repetidas ocasiones es confundida por otras áreas, donde le dan el nombre de investigación social.

Una Encuesta es una exploración ejecutada sobre ciertos sujetos que constituyen un todo, se produce en la vida cotidiana, manejando ordenamientos iguales de preguntas, con la meta de conseguir comprobaciones numéricas de una diversidad de tipologías objetivas y subjetivas de la población (León, 2019).

Para diseñar una encuesta, se sugiere los siguientes pasos (Azofra, 1999):

1.- Concretar las metas de la encuesta. Se debe tener claro lo que se desea encuestar, que tipo de informar es la que se quiere obtener.

2.- Realizar un formato de Interrogantes conformado por un numero necesarios que permita la obtención clara de datos relevantes a la investigación.

3.- Encuesta corta y simple: Los participantes pueden molestarse al ver un formato de encuesta larga o con interrogantes mal planteadas y repetitivas.

4.- Emplear interrogantes fáciles que permitan responder de forma rápida.

5.- El formato deberá contemplar preguntar cortas, sencillas, y entendibles, con la finalidad de que el encuestado se sienta capaz de responder a las preguntas.

6.- Examinar las respuestas posteriormente a la obtención de la información: separando los datos, para analizarlas a detalle y con ello obtener el aporte deseado.

7.- Elaborar un reporte con el análisis obtenido

Es transcendental diseñar un formato que sintetice de forma clara los hallazgos obtenidos

2.8. Estrategia metodológica

En este apartado se describe cada secuencia a seguir para llevar a cabo la realización del trabajo.

En primer lugar, solicitar una cita con la directora donde se abarcaran los puntos siguientes: diseño del temas y redacción de los objetivos de dicho trabajo, para elaborar el cronograma que marcara las pautas en el desarrollo de esta investigación.

Fue así como se dio inicio a la búsqueda de datos en artículos, revistas, libros, paginas web, que permitiera extraer sustento teórico y legal relevante para fundamentar lo establecido en sus metas.

Al término de la recopilación de datos, se comenzó con el diseño de los instrumentos de información, tal es el caso de la encuesta, conformado de 10 preguntas enfocadas a los empleados del departamento de compras de la

constructora y la entrevista estructurada a los encargados del área de compras, almacén y finanzas.

Al finalizar el punto anterior, se realizó la tabulación y análisis de los resultados obtenidos después de haber aplicado la encuesta, mismas que para su mayor comprensión se graficaron, con ello se finalizó este proceso de análisis

Finalmente, se escribió las Conclusiones a las que llegó el investigador después de haber analizado los resultados anteriores, estableciendo de esta forma algunas recomendaciones para mejorar aquellas áreas, procesos, y lineamientos que ocasionen los problemas en la empresa.

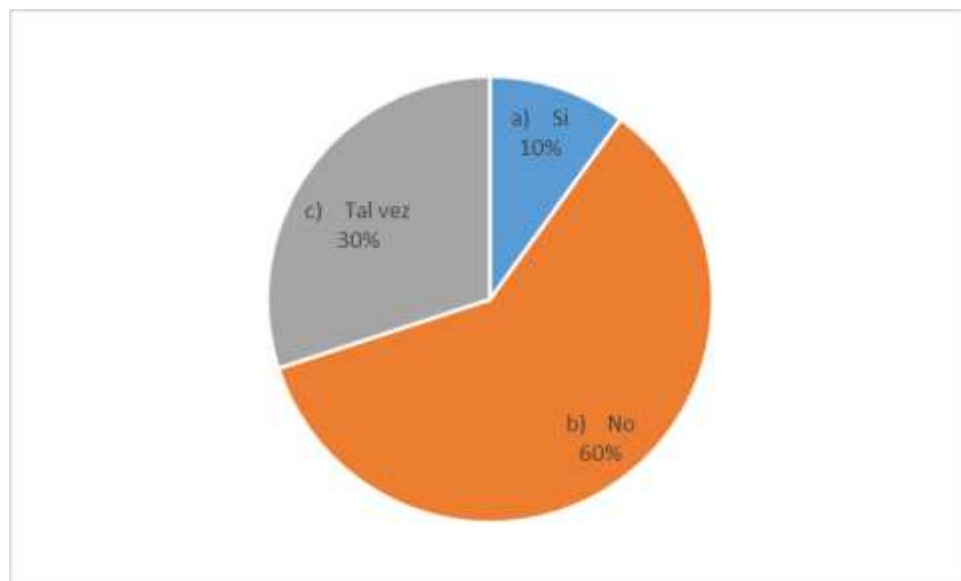
se realiza la primera revisión general de la investigación, donde se reciben comentarios y sugerencias que fortalecerán el contenido del trabajo.

Resultados y Discusión

En el siguiente capítulo denominado Resultados y Discusión se dan a conocer los resultados obtenidos después de haber aplicado los instrumentos de medición, a un total de 10 empleados, cinco trabajadores que conforman el Área de Compras y 5 trabajadores que integran el área de Almacén en la empresa IAAL Construcciones, para una mejor comprender de la información, se elaboraron las siguientes gráficas.

Figura 1

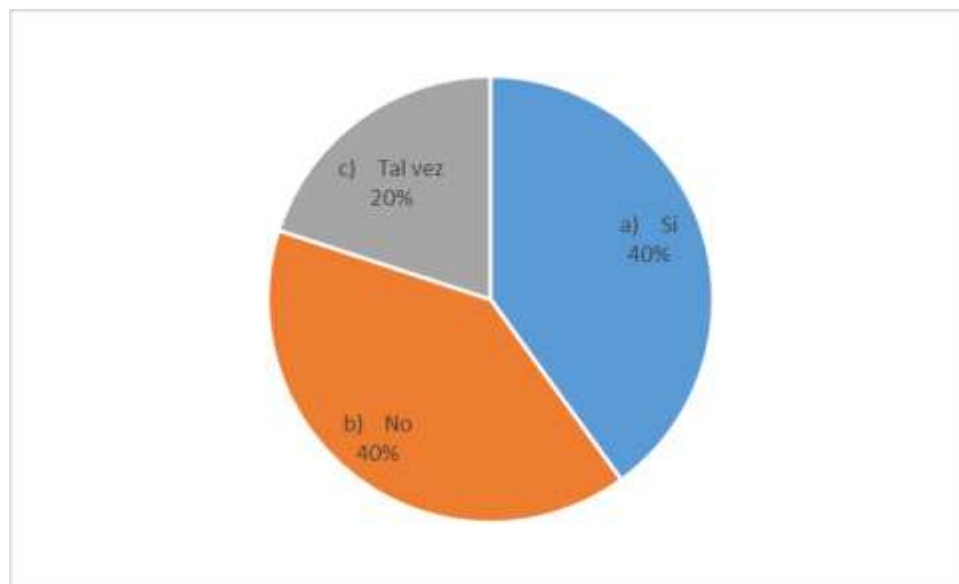
¿La empresa IAAL Construcciones cuenta con un Proceso de Sistema de Gestión de Compras establecido?



Nota. Contar con un adecuado proceso de Sistema de Gestión de Compras consiente tener un control detallado del tiempo en que cada proceso se lleva a cabo y con ello llevar un orden en los procesos de la empresa IAAL Construcciones.

Figura 2

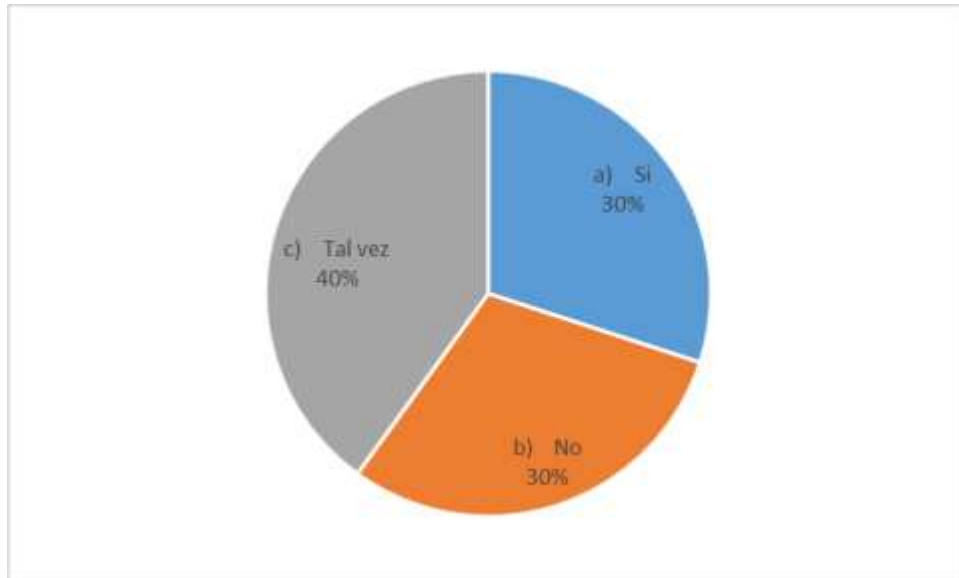
¿Cuenta con formatos de control adecuados para el área de compras?



Nota. Contar con un control adecuado en el área de compras permite llevar una planificación, para organizarse es necesario contar con formatos adecuados a través de los cuales se puede recabar información relevante que se ve reflejado en la rentabilidad de la empresa.

Figura 3

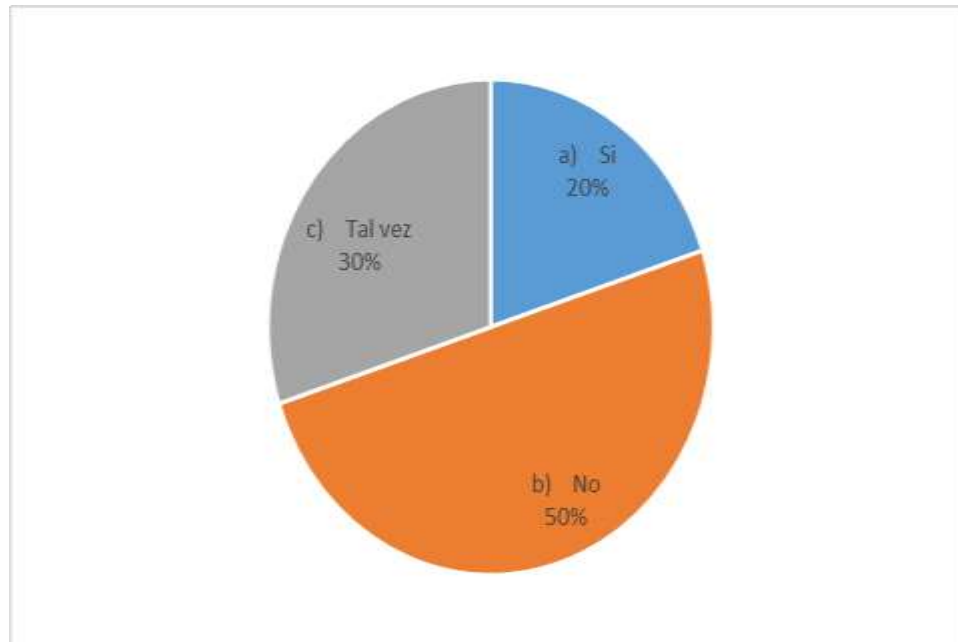
¿Considera el tiempo de almacenamiento del área de compras adecuado para la vida útil del material?



Nota. Al considerar la calidad de los materiales, estos se pueden mantener en almacén por un periodo largo sin que sufra alteraciones que pongan en riesgo la seguridad de un proyecto. Aunque no es conveniente tener en almacén demasiado material, porque se vuelve material inactivo que no genera recursos económicos para la organización.

Figura 4

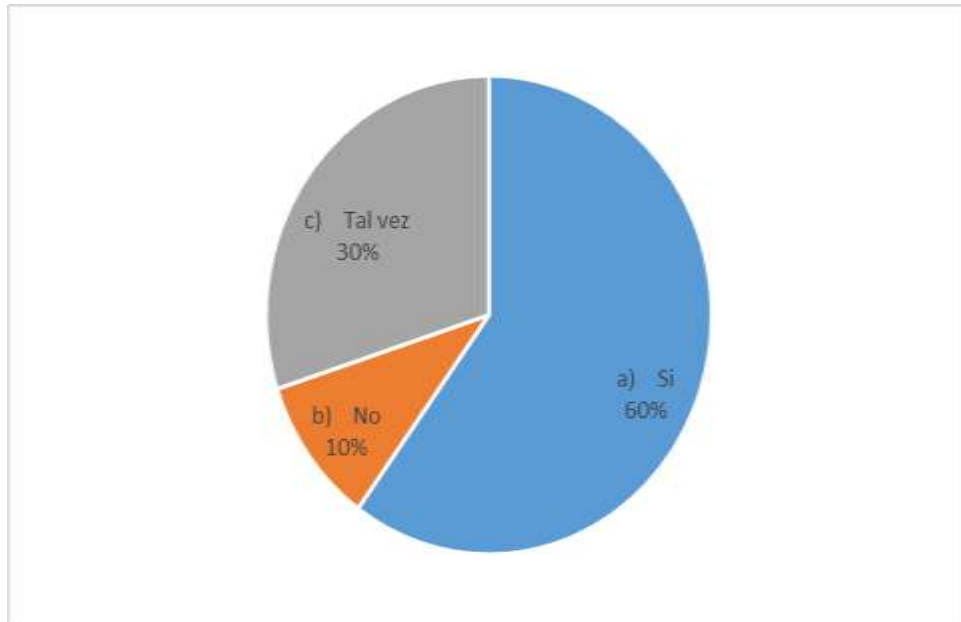
¿El área de compras calcula y analiza la rotación de inventarios?



Nota. Cuando un área de compras no realiza un presupuesto y análisis de sus materiales, obliga a la empresa a estar adquiriendo productos en periodos cortos, con ello se observa un aumento en los egresos establecidos por una organización.

Figura 5

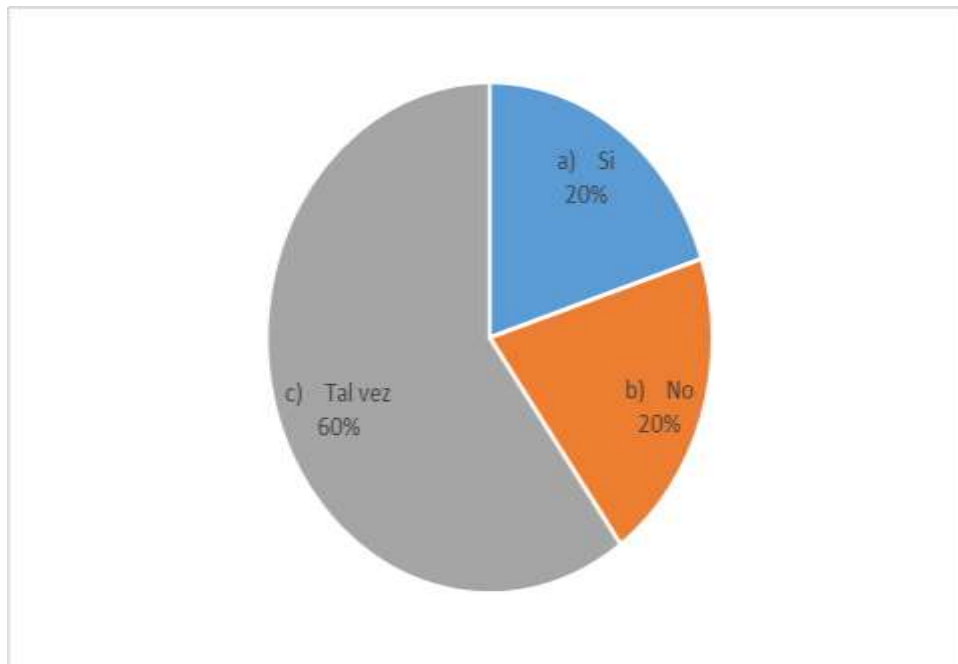
¿Los cambios políticos afectan los precios de los materiales de construcción?



Nota. Una de las afectaciones que se puede considerar son los cambios políticos, esto se refleja en los precios altos en los materiales de construcción, lo cual los encarece de un día para otro, al no contemplar el total de materiales a emplear en algún proyecto provoca pérdidas económicas, al comprar con un precio superior a los anteriores adquiridos.

Figura 6

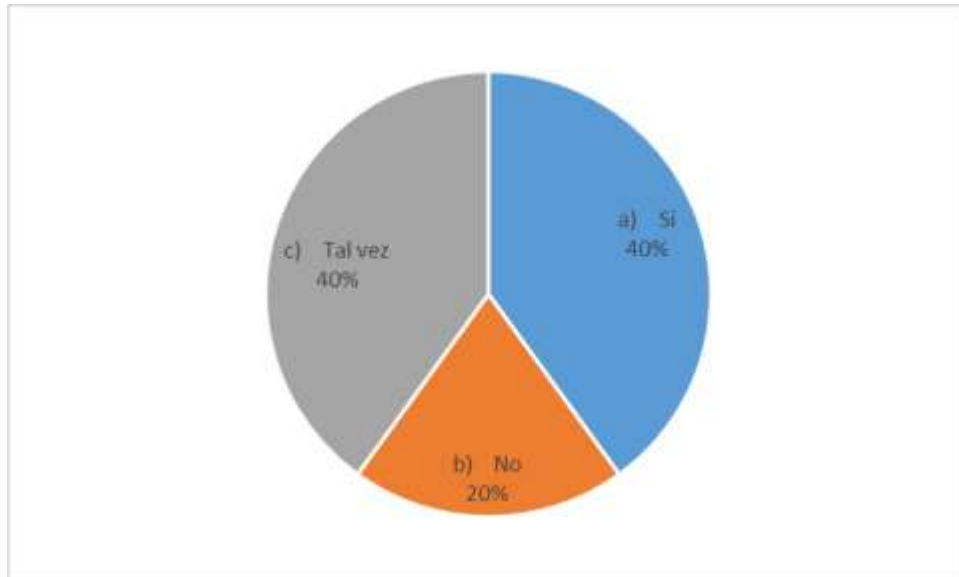
¿Cuentan con el personal suficiente para desarrollar el Proceso de Compras?



Nota. Al no contar con el personal suficiente para realizar funciones correspondientes al área de compras, el mismo personal debe realiza funciones de almacén e inventarios, al mismo tiempo que sus actividades correspondes a compras.

Figura 7

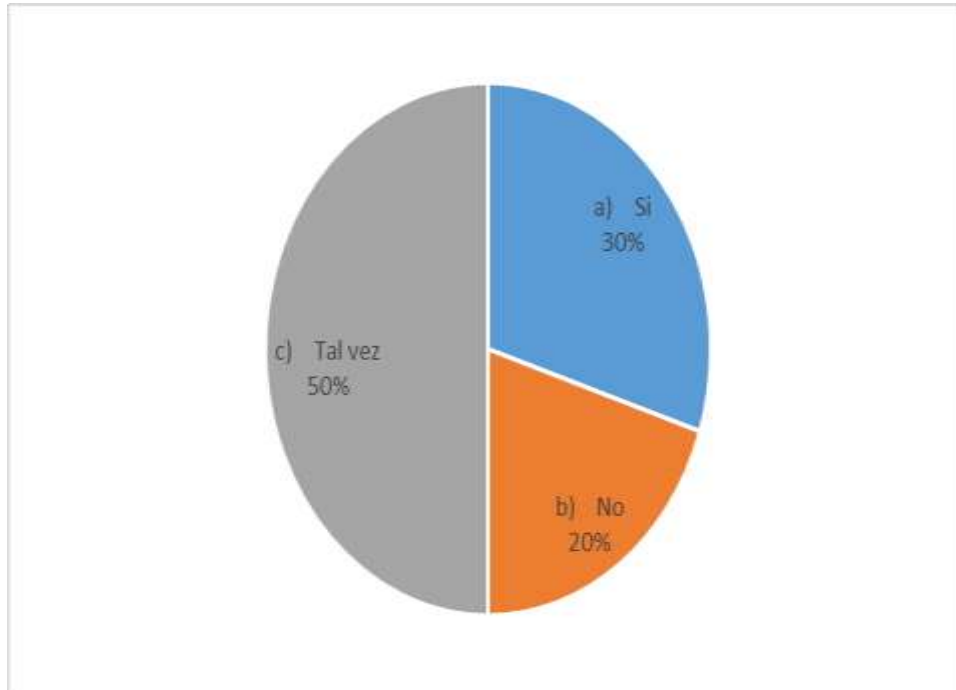
¿El cambio climático afecta el tiempo de vida de los materiales?



Nota. Se considera que los cambios climáticos afectan directamente en la vida útil de los materiales de construcciones quienes por las elevadas temperaturas que se han presentado en los últimos tiempos, su textura se ve afectada, esto obliga a no comprar en grandes volúmenes y cuando se realiza una compra futura los precios aumentaron estableciendo una diferencia económica entre una y otra compra.

Figura 8

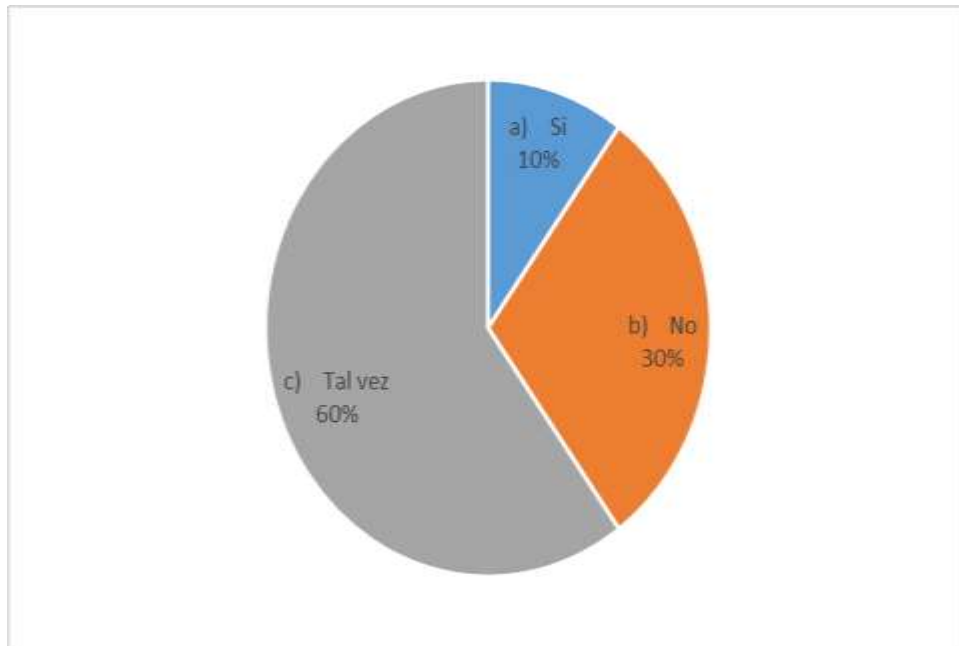
¿Manejan Estrategias de compras para adquirir el material solicitado?



Nota. Algunas Estrategias de compras que pueden utilizar las empresas son la comparación de precios entre uno y otro proveedor, las facilidades de pago y beneficios que les brindan, así como, comprar por volúmenes altos lo cual no sido tan eficiente en los últimos años por las altas temperatura que ha llegado a cambiar la textura de los materiales, ofertas que anuncian los proveedores mismos que se analizan y en dado caso de ser aceptadas aprovecharlas en beneficio de la empresa.

Figura 9

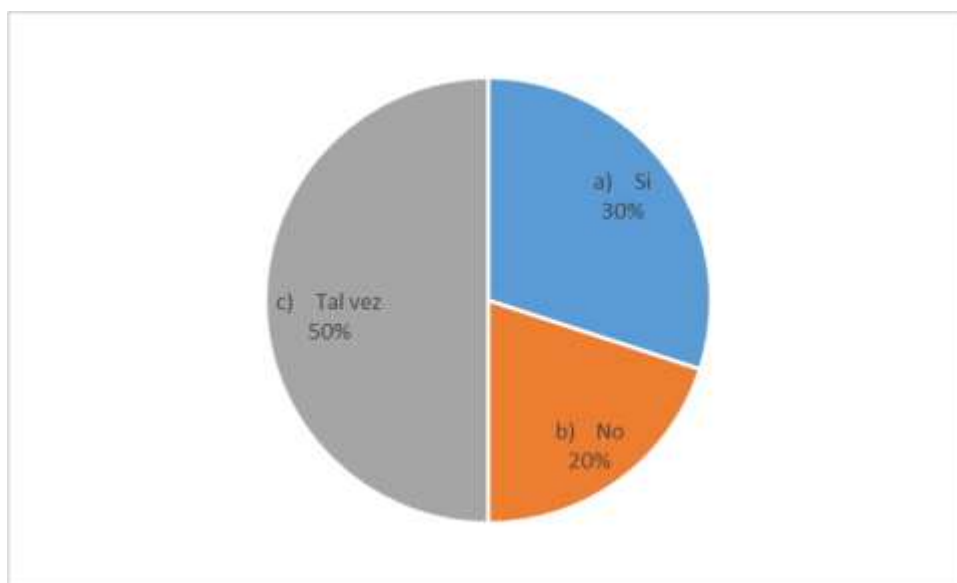
¿Considera que las Estrategias de compras empleadas brindan beneficios financieros a la empresa?



Nota. Las estrategias al ser consideradas y analizadas brindan beneficios financieros, dado que existen material que, si se pueden aprovechar para largo tiempo, sin embargo, algunos factores externos como las altas temperaturas están provocando estragos en ciertos materiales por lo cual se tendría que replantear adquirir en volúmenes.

Figura 10

¿Considera el área de compras, inventario y almacén trabajan en conjunto para alcanzar las metas de la empresa?



Nota. Dentro de la empresa IAAL Construcciones el área de compras y el área de almacén mismo que integra inventarios se encuentran separados, sin embargo, la falta de personal ocasiona que se dupliquen las funciones, estar en contratiempo por ende se omiten y olviden pasos del mismo proceso, al cubrir estas necesidades se trabajarían en equipo de una mejor manera y así se alcanzaría las metas establecidas por la empresa.

Discusión

El objetivo establecido para esta investigación fue el Determinar la influencia que tiene el Sistema de Gestión de Compras en la Rentabilidad de la Empresa IAAAL Construcciones en Tapachula, Chiapas, los resultados establecieron que el área de compras no cuenta con un Sistema de Gestión de compras adecuado a sus necesidades, las altas temperaturas han provocado repercusiones en la calidad de los materiales, por lo cual se debería adecuar el área de almacenamiento o disminuir la rotación de permanencia de los productos en el área de almacén, esto se deriva porque el área de compras no calcula y analiza la rotación de inventarios adecuadamente, siendo esto uno de los factores internos que afectan la rentabilidad en la empresa.

Con respecto a las estrategias empleadas algunas brindan beneficio financiero, dado que existen material que, si se pueden aprovechar para largo tiempo mientras que otros no, por ello, las altas temperaturas provocando estragos en ciertos materiales, aunque es un factor externo se debe considerar y replantear que materiales y volúmenes se pueden adquirir.

Es por ello que de acuerdo con la pregunta de investigación planteada en esta investigación: *¿Cómo influye el Sistema de Gestión de Compras en la Rentabilidad de la Empresa IAAAL Construcciones en Tapachula, Chiapas?*, es respaldada por la investigación de Ramírez y Gaselita (2019) denominada *La Gestión de Compras y su Influencia en la Rentabilidad de la Constructora Novo Home Sac, San Borja, Lima – 2019* donde plantea en su trabajo determinar la

influencia de la gestión de compras en la rentabilidad de la Constructora Novo Home SAC, San Borja, Lima – 2019, evidenció una considerable correlación positiva de 0.772 entre la gestión de compras y la rentabilidad con un nivel de significancia inferior al 0.05 trazada en el estudio.

Así mismo, se estableció que la rentabilidad se encuentra expuesta en un 59.7% por el trabajo de compras ejecutada en la empresa. De esa forma, se viabiliza la objeción de la H0 y, con ello, el consentimiento de la H1; demostrado que el servicio de compras interviene de forma relevante en la rentabilidad de la asociación Constructora Novo Home SAC (p. 9)

El primer objetivo específico fue detectar los factores internos y externos que disminuyen la eficacia y eficiencia del área de almacén, los resultados obtenidos determinaron que los factores internos que contribuye en la disminución de la eficacia y eficiencia de las áreas de almacén y compras es el no contar con el personal suficiente, esto retrasa los momentos de cada proceso, omitiendo pasos con la intención de cumplir con su encomienda, y en otras situaciones olvidando verificar y comprobar que tengan existencia de material, lo cual afecta que se logren los objetivos de la empresa.

Como actores externos se encontró que los cambios climáticos afectan la vida útil de los materiales, otro factor son los cambios políticos, que están más relacionados con la variación de los precios, de acuerdo con Arrieta (2019) quien fundamenta que la selección del equipo de almacenamiento y rotación de mercancías es una tarea crucial en la gestión del centro de distribución.

Si la resolución que se emite es errada daña negativamente el rendimiento de las acciones del almacén ocasionando que no se alcancen los porcentajes de productividad esperados.

Tomar en consideración estos factores pueden marcar la diferencia entre la competencia brindando con ello un mejor servicio al cliente. Tener un almacén controlado evita que se incurra en costos fijos altos.

Como establece Mercado (2012), el área de almacén tiene una gran función que es la de avalar un abastecimiento continuo de materiales con la finalidad de no interrumpir una producción, considerando que realizar doble funciones afecta los tiempos tanto de los aparatos como del personal, aumentando con ello los costos además de una disminución en el porcentaje de trabajo establecido.

Otro de los objetivos específicos fue Conocer la Estrategias de compras que aplica de la empresa IAAL Construcciones, entre los resultados obtenidos se encuentran las cuales son la comparación de precios entre uno y otro proveedor, las facilidades de pago y beneficios que brindan.

Así como, comprar por volúmenes altos lo cual no sido tan eficiente en los últimos años, por las altas temperatura que se han registrado ocasionando cambios en la textura de los materiales, ofertas que anuncian los proveedores mismos que se analizan y en dado caso de ser aceptadas aprovecharlas en beneficio de la empresa.

A través del aporte de Mattenet, (2020) quien establece que una estrategia es un grupo de labores y disposiciones afines a una categoría de egresos con la

intención de alcanzar los objetivos trazados para dicha clase, es por ello que al crear una estrategia de compras se debe considerar una sistematización conveniente de los gastos que se harán, sustentar que cada gasto es necesario con el fin de optimar la distribución de egresos, verificar si los proveedores que se emplean actualmente ofrecen precios justos y que brinden beneficios a la empresa.

Otra investigación que fundamente esta discusión es la de Ramírez y Gaselita (2019) denominada *La Gestión de Compras y su Influencia en la Rentabilidad de la Constructora Novo Home Sac, San Borja, Lima – 2019* plantea que no contar con un indicador de proveedores certificados provoca un bajo porcentaje de rendimiento debido a que se estrechan alianzas estratégicas, lo que ocasiona que almacén este sin stock o reciban producto no acorde a las características y calidad solicitados, quebrantando las especificaciones y retrasando el servicio, lo que genera una pérdida monetaria y mala reputación ante los clientes.

Así mismo en su investigación Paricahua, (2022) considera que tanto no se aplique adecuadamente la verificación de vendedores, las compras no se realicen de forma oportuna y puntual, no se realice una correcta recepción de materiales con la calidad solicitada, se continuara teniendo costos elevados y menor rentabilidad en dichos procesos, determinando que se necesita de manera urgente la ejecución y práctica de un Sistema de Gestión de Compras que permita disminuir los costos, así como la adaptación de los recursos que ya posee la empresa.

Otro de las investigaciones que dan soporte a este trabajo es el De la cruz (2023) y su análisis *Gestión del proceso de compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Alcal Perú SAC 2020* establece que es indispensable

que las empresas desarrollen apropiadamente su proceso de compras, con ello se avala el conveniente suministro, calidad, protección, y, sobre todo, elevar los márgenes de ganancia.

En su investigación plantea valorar la realización del proceso de compras y establecer el numero de repeticiones que se presentan en la rentabilidad de la empresa Alcal Perú SAC durante el periodo 2020, donde se detectaron insuficiencias particularmente en los 4 subprocesos que lo integran, lo que ha debilitado la rentabilidad de la empresa (p. 10)

En su investigación que sustenta el trabajo de Carcaño, Zaragoza y González (2009) denominado *La administración de los materiales en la construcción*, establece que la acción de edificar reside en recurrir al recurso humano y de máquinas para convertir materiales en obras de ingeniería y de arquitectura.

La dirección de los materiales contiene los procesos de programación, convenio, solicitud, admisión, bodega, uso, resurtido, liquidación y control. Esta complejidad de procesos, la enorme diversidad de materiales, la información que se obtiene y la colaboración de diferentes empresas ajenas a la constructora, concibe que la gestión de los materiales sea compleja, por lo que es significativo entender el fenómeno y emplear procedimientos sistematizados (p. 1)

A lo largo de este trabajo se estuvo expuesto a algunos obstáculos que hicieron la recolección de información un poco lenta, estos detalles fueron que los empleados se sintieron agredidos al querer conocer su proceso de actividades, tenían miedo de que sus respuestas se hicieran llegar a los jefes, sin embargo, se

les dio a conocer que no tendrían repercusión con su trabajo, obtener información que la empresa considera confidencial por temor de darlas a conocer a la competencia, no tener una planeación, organización y control de los procesos de compras, almacén e inventarios, otra de las limitaciones que surgieron fue que no aceptaron responder la encuesta en horario laboral por lo que se estableció un horario fuera de trabajo, así mismo, que algunos empleados no se presentaron y se tuvo que volver a agendar fecha de reunión, de manera particular y en los horarios que ellos nos indicaban.

Estableciendo que problemas como la falta de personal no se puede resolver por el momento, dado que no es una decisión que dependa del investigador la contratación de personal, la adquisición de un mejor Sistema de Gestión de Compras y la capacitación de los empleados si se llegara a optar por la compra de un nuevo Sistema de Gestión de compras.

IAAL Construcciones es una empresa que a primera instancia cuenta con los recursos necesarios para mantener una adecuada Rentabilidad, es por ello que con esta investigación se deja un antecedente de que contar con un Sistema de Gestión de Compras adecuado a las necesidades del mercado y de la empresa daría una oportunidad de crecimiento a la constructora.

Algunas recomendaciones que pueden mejorar la rentabilidad de la empresa, son una reorganización de las áreas así como de las funciones que cada uno debe ejercer evitando con ello la duplicidad de actividades y la mezcla de funciones entre el área de almacén y compras, realizar una relación de proveedores que otorguen las mejores cotizaciones de compras, efectuar convenios de pagos

que permitan tener mejores precios y sistemas de financiamiento, además, capacitar a los empleados en los nuevos sistemas de gestión de compras, a través de los cuales se puede obtener mejores resultados, también reestructuras los procesos que permitan un procedimiento claro de compras.

Los resultados que se obtuvieron fueron más que lo esperado en esta investigación el cual permitió ver un panorama amplio de los problemas internos que afectan la rentabilidad de la constructora, a través de ellos observamos que se requiere una reestructuración de áreas, contratación de personal, determinar funciones, contar con un Sistema conforme a las insuficiencias de la empresa, enseñar a los trabajadores del área como es el manejo y proceso de este sistema.

Conclusiones

De acuerdo con las indagaciones que se realizaron durante el desarrollo de esta investigación se establece que el área de compras, es uno de los departamentos pilares de la empresa IAAL Construcciones, puesto que, a través de ella, se logra obtener grandes beneficios económicos al momento de hacer negociaciones para la adquisición de materiales de construcción en volumen que se emplean en los proyectos a ejecutar.

Es por ello, que al no contar con un Sistema de Gestión de Compras adecuado a las demandas internas y externas que se requieren para un control eficiente y eficaz de los recursos económicos, provoca un desequilibrio en la rentabilidad de la Empresa.

Comprobando con ello la pregunta de investigación planteada en este trabajo, donde se demostró que al no contar con un Sistema de Gestión de compras adecuado, provoca retraso en tiempos de ejecución de cada uno de los pasos que se requiere para este proceso, se pierden recursos económicos al no presupuestar adecuadamente, se desperdicia material al comprar demás, determinando que la Rentabilidad de la empresa IAAL Construcciones es afectada de manera negativa por el Sistema de Gestión de compras que se maneja actualmente en esta constructora.

De igual manera se alcanzan los objetivos al determinar que al invertir en un Sistema de Gestión de Compras moderno que cubra las necesidades del área de

compras y posterior del área de almacén, permitirá tener una administración enfocada al crecimiento, dejando claro que, si no se invierte en un Sistema de Gestión de compras por ende se verá afectada la Rentabilidad de la compañía.

Si bien es cierto que IAAL Construcciones cuenta con un área de compras, el sistema que emplea en la actualidad no es el acorde a sus necesidades, esto se ve reflejado en los problemas de rentabilidad que ha presentado en los últimos años.

Entre los factores internos que contribuyen a la disminución de la eficacia y eficiencia del área de almacén es el no organizarse, llevar un control, bitácora de actividades, al tener un orden en sus actividades se podrían enfocar en otras aun a pesar de la falta de personal.

Ahora bien, los factores externos varían en consideración de aspectos como calidad en marcas de los materiales, tipo de proveedores, inflación, bloqueos carreteros lo que obliga a comprar con empresas que tienen el material pero con un costo elevado.

Entre la Estrategias de compras que aplica la empresa IAAL Construcciones, presupuesta con exactitud la cantidad y tipo de material a emplear para solicitar solo lo necesario, de esta forma no se tiene excedente de materiales que al quedar en bodega se ve comprometida su calidad, constantemente se están buscando nuevos proveedores tanto nacionales como extranjeros que nos brinden la seguridad y calidad de sus materiales así mismo realizar convenios donde ambas partes obtengan beneficios, aprovechar las promociones y descuentos que lanzan en

ciertos periodos los proveedores analizando tiempo, calidad y precio de los materiales.

Es un trabajo que brinda a la empresa IAAL Construcciones un panorama amplio sobre los puntos fuertes que debe adecuar en pro de una Rentabilidad sana, permitiendo con ello competir en el mercado con otros organismos de medio.

Adecuar o implementar un nuevo Sistema de Gestión de compras ayudara a equilibrar la situación económica por la que actualmente pasa, el área de compras es pieza clave en el rubro de la construcción, no se puede comprar productos de baja calidad porque no solo afecta la parte monetaria sino que al edificar proyectos con esta baja calidad se exponen a demandas que no podrían solventar y tendrían que cerrar la empresa, es por ello que mantener un buen control del área de compras es la diferencia entre el éxito o fracaso de la empresa.

Existen momentos de duda e incertidumbre con el personal al sentirse desorientados en sus funciones.

Sin embargo, esto a través de una capacitación completa hará que los trabajadores cambien el sentido de sus acciones, sentirse seguro de sus actos se reflejara en la productividad y con ello, se podrá alcanzar las metas estipuladas por la empresa.

Considero que la aportación de esta investigación es brinda a los directivos de la empresa IAAL Construcciones, un panorama de cómo se relaciona el Sistema de Compras que se maneja hoy en día con los altibajos en la Rentabilidad de la

constructora, por lo que se aconseja invertir en buen Sistema de Gestión de Compras.

Esto permitirá asentarse la Rentabilidad haciéndola ver como una empresa fuerte en el mercado competitivo; es por ello que la Rentabilidad de la empresa IAAL Construcciones se ve afectada tanto positiva como negativa por el Sistema de Gestión de compras con el que cuenta actualmente en esta constructora.

Referencias

- Azofra, M. M. (1999). *Cuestionarios y encuestas*. Edit. Centro de Investigación Sociológicas.
- Blaxter, L. (2010). *Cómo se hace una investigación*. Edit. Gedisa.
- Caraballo, E. (2013). *Análisis contable*. Edit. Departamento de economía.
- Carmona, A. (2021). *Gestión de compras estratégicas*. Edit. Educación continua.
- Carmona, M. L. (2020). *¿Que son las Políticas de Compras?* Edit. BIND.
- Chantel, S., & Rodríguez, P. (2007). *Sector Construcción*. Edit. Vector.
- Del río, C. (2002). *Adquisiciones y Abastecimiento* . Edit. Thomson.
- Díaz, L., García, M., & Varela, M. (2018). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Rev. en Investigación*, Pág. 50-57.
- Fernandez, A. J. (2017). *La auditoria administrativa*. Edit. Diana.
- Folgueiras, P. (2020). *La entrevista*. Edit. EDU.
- Galindo, C. R. (2018). *Innovación de productos: desarrollo, investigación y estrategia de mercado*. Edit. Trillas.
- García, V. A. (2019). *La empresa constructora*. Edit. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua Managua.
- Gómez, C. G. (2010). *Sistemas Administrativos: Análisis y Diseño*. Edit. McGraw-Hill.

- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2017). *Metodología de la investigación*. Edit. Mc Graw Hill.
- Leenders, M. (2015). *Administración de Compras y Materiales*. Edit- Continental.
- León, A. A. (2019). *Guía Metodológica para la presentación de Protocolos de Investigación en las Ciencias sociales y administrativas*. Mexico: GRUPO EDITORIAL HESS, S.A. DE C.V.
- León, A. A. (2019). *Guía metodológica para la presentación de protocolos de investigación en las ciencias sociales*. Mexico.
- Martinez, S. (2017). Origen y desarrollo de la administración. *Rev. Perspectiva*, pág. 45-54.
- Mercado, S. (2012). *Compras: Principios y Aplicaciones* . Edit. Limusa.
- Merriam, S. B. (2018). *El Estudio de caso en la educacion* . Editorial: Bass.
- Montoya, A. (2014). *Conceptos Modernos de Administración de Compras*. Edit. McGraw-Hill.
- Paricahua, L. (2022). Gestión logística y su relación con la rentabilidad de empresas constructoras. *Rev. Scielo*, Pág. 81-96.
- Pérez, S. G. (2016). *Investigación Cualitativa* . Editorial: La muralla.
- Reyes, P. A. (2004). *Administración de empresa: Teoría y practica*. Edit. Limusa.
- Rodríguez, E. G. (2016). Las Compras en las Empresas. Entendiendo su impacto en la rentabilidad. *Rev. Cadena de Suministro*, Pág. 17-21.

Rodríguez, G. (2019). *Metodología de la investigación cualitativa*. Edit. Aljibe.

Sangri, C. A. (2014). *Administración de compras*. Edit. Grupo Patria.

Schiffman, L., & Lazar, L. (2015). *Comportamiento Del Consumidor*. Edit. Pearson Educación.

Serpell, A., & Alarcón, L. (2013). *Planificación y Control de Proyectos*. Edit. Universidad.

Solomon, M. (2018). *Comportamiento del Consumidor*. Edit. Pearson Prentice Hall.

Viveros, H., & Ligia, N. (2017). *Gerencia de Compras: La nueva estrategia competitiva*. Edic. ECOE.

Yin, R. K. (2013). *Aplicacion del estudio de caso*. Edit. Sage.

Zabala, I. J. (2017). La Política de Compra Pública como Estímulo a la Innovación y el Emprendimiento. *Rev. Journal of Technology Management & Innovation*, Pág. 100-108.